

**Discussion Papers**

**DIW Berlin**

German Institute  
for Economic Research

**690**

**Stefan Liebig  
Jürgen Schupp**

**Gerechtigkeitsprobleme im Wohlfahrtsstaat: Besteuerung,  
wohlfahrtsstaatliche Transfers und die Gerechtigkeit des  
eigenen Erwerbseinkommens**

**Berlin, April 2007**

Die in diesem Papier vertretenen Auffassungen liegen ausschließlich in der Verantwortung des Verfassers und nicht in der des Instituts.

#### IMPRESSUM

DIW Berlin, 2007  
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung  
Königin-Luise-Str. 5  
14195 Berlin  
Tel. +49 (30) 897 89-0  
Fax +49 (30) 897 89-200  
<http://www.diw.de>

ISSN Printausgabe 1433-0210  
ISSN elektron. Ausgabe 1619-4535

Die Diskussionspapiere können kostenlos von der DIW Berlin Webseite heruntergeladen werden.



## **Discussion Papers 690**

Stefan Liebig \*

Jürgen Schupp \*\*

### **Gerechtigkeitsprobleme im Wohlfahrtsstaat: Besteuerung, wohlfahrtsstaatliche Transfers und die Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens**

Berlin, April 2007

\* Lehrstuhl für Empirische Sozialstrukturanalyse, Universität Duisburg-Essen und DIW Berlin;  
stefan.liebig@uni-due.de

\*\* DIW Berlin, Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP), Freie Universität Berlin und  
IZA Bonn; jschupp@diw.de



## **Abstract**

*Problems of equity in the welfare state: taxation, social welfare transfers and the fairness of one's income from employment*

The article discusses the conflict of goals between fair compensation for performance and equitable support based on need in modern welfare states, which is a subject of controversy in various disciplines. It answers the question of the extent to which this policy problem of modern welfare states, which is an issue at the macrosocial level, also creates individual perceptions of problems of equity. Based on survey results of a theory-driven supplemental survey of the longitudinal study of the German Socio-economic Panel (SOEP), it was investigated how employed persons evaluated their income with respect to the fairness of earnings and what effect welfare state interventions have. An important result of the analyses is the high proportion of persons who considered their earned income to be fair. Only a quarter of those employed in Germany consider their remuneration to be unfair. Thus it appears that the normative conflict of goals between fair compensation for performance and equitable support based on need described in the literature for the macrosocial level does not really exist at the individual level, as the article discusses theoretically with reference to new multidisciplinary work and also demonstrates empirically. An unexpected result of the analyses is that transfer payments by the government cannot compensate for perceptions of unfairness with regard to individual income; openly recognizable transfer payments may be seen as discriminatory.

JEL Classification

A14, D01, D63

## **Zusammenfassung**

Der Beitrag arbeitet den in verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen kontrovers diskutierten Zielkonflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit in modernen Wohlfahrtsstaaten heraus. Es wird dabei die Frage beantwortet, inwieweit dieses für die Makroebene der Gesellschaft durchaus bestehende Steuerungsproblem moderner Wohlfahrtsstaaten auch in der individuellen Wahrnehmung Gerechtigkeitsprobleme erzeugt. Anhand von Umfrageergebnissen einer theoriegeleiteten Zusatz-Erhebung der Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) wird untersucht, wie Erwerbstätige ihr Einkommen unter dem Aspekt der Lohngerechtigkeit bewerten und welche Bedeutung dabei wohlfahrtsstaatliche Eingriffe haben. Ein zentrales Ergebnis der Analysen stellt der vergleichsweise hohe Anteil derjenigen dar, die ihr Erwerbseinkommen als gerecht wahrnehmen. Lediglich ein Viertel der Erwerbstätigen beurteilen in Deutschland ihr Einkommen als ungerecht. Genauso scheint der in der Literatur für die Makroebene der Gesellschaft konstatierte normative Zielkonflikt zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit auf der individuellen Ebene nicht wirklich zu bestehen, wie der Beitrag theoretisch unter Rückgriff auf neue multidisziplinäre Arbeiten diskutiert und auch empirisch zeigt. Ein nicht erwartetes Ergebnis der Analysen besteht darin, dass Transferzahlungen des Staates die individuellen Ungerechtigkeitsempfindungen im Hinblick auf das eigene Einkommen nicht kompensieren können; offen erkennbare Transferzahlungen werden möglicherweise als diskriminierend empfunden.

**Schlüsselwörter:** Gerechtigkeit, Wohlfahrtsstaat, SOEP

## **Inhaltsverzeichnis / Content**

<b>1</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens .....</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Die Legitimität wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe.....</b>	<b>10</b>
<b>4</b>	<b>Daten, Variablen und Methoden.....</b>	<b>16</b>
4.1	Belohnungsniveau.....	17
4.2	Tätigkeitsbezogene Aufwendungen.....	18
4.3	Steuer- und Abgabenlast sowie erhaltene Transferleistungen .....	19
<b>5</b>	<b>Ergebnisse .....</b>	<b>22</b>
<b>6</b>	<b>Fazit .....</b>	<b>29</b>

**Verzeichnis der Abbildungen und Tabellen**

Abbildung 1: Abschöpfung und relative Belastung durch Steuern und Abgaben in fünf Einkommensgruppen (SOEP 2005).....	9
Abbildung 2: Zustimmung zu „Staat sollte bei Not und Arbeitslosigkeit versorgen“ nach Quintile des Netto-Stundenlohns (ALLBUS 2004).....	10
Abbildung 3: Anteil der gerecht Entlohnnten an den Erwerbstätigen in Deutschland (SOEP 2005).....	22
Abbildung 4: Anteil ungerecht Entlohnter und Anteil an Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoerwerbseinkommen nach Quintilen des Brutto-Stundenlohns (SOEP 2005).....	23
 Tabelle 1: Beitrag der Steuerpflichtigen <sup>1</sup> zum Steueraufkommen 2004.....	 8
Tabelle 2: Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens in Deutschland 2005 (OLS-Regressionen, SOEP 2005) .....	25



## 1 Einleitung

Wohlfahrtsstaaten beruhen auf der Einsicht, dass eine allein auf Marktprozessen basierte Allokation von Gütern, Positionen und den damit verbundenen Lebenschancen der Marktteilnehmer zu Ergebnissen führen kann, die den in einer Gesellschaft vertretenen normativen Überzeugungen zuwiderlaufen. So gilt extreme Armut in Folge eines nicht selbstverschuldeten Ausschlusses aus der Erwerbssphäre als ein – aus normativen Gründen – zu korrigierendes Marktergebnisversagen. Der moderne Wohlfahrtsstaat übernimmt deshalb eine Verantwortung, die darauf abzielt, solche „Fehlallokationen“ zu korrigieren und entsprechende Eingriffe in marktbasierter Allokationen vorzunehmen. Das Ziel besteht neben der bestmöglichen Sicherstellung von Startchancengerechtigkeit auch in der Realisierung der Bedarfsgerechtigkeit im Sinne einer minimalen oder „angemessenen“ Deckung von Grundbedürfnissen.

Die gewährten wohlfahrtsstaatlichen Leistungen – sofern sie nicht strikt beitragsfinanziert sind – sind nur über die Erhebung von Steuern und Abgaben finanzierbar. Der Wohlfahrtsstaat muss deshalb von denjenigen, die am Markt Einkommen und Vermögen erzielen, entsprechende Gewinne abschöpfen, um sie für diejenigen verwenden zu können, die auf Dauer oder nur für eine bestimmte Zeit ihre Aufwendungen nicht durch Markteinkommen begleichen können. Derartige Eingriffe stehen jedoch im Gegensatz zu einem anderen, für moderne Wohlfahrtsstaaten ebenfalls konstitutiven normativen Leitprinzip: Es ist dies das Ideal meritokratischer Gesellschaften, wonach die Belohnungen, die jemand erhält, allein von seinen Anstrengungen, seinem Einsatz und seinen individuellen Leistungen abhängen sollten. Diese Logik der Leistungsgerechtigkeit fordert, dass diejenigen, die viel leisten, auch viel erhalten sollten und umgekehrt auch diejenigen, die sehr wenig leisten, nur sehr wenig erhalten sollten. Auch wenn die auf den Märkten realisierten Erträge von Kontingenzen abhängen, d.h. weder kollektiv noch in jedem Einzelfall sicher sind, so ist es gerade dieses Versprechen der Belohnung individueller Leistung sowie der sozialen Wertschätzung von wirtschaftlichem Erfolg, das die Attraktivität und auch den historischen Erfolg marktwirtschaftlich verfasster Ökonomien und Gesellschaften ausmacht. Der faktischen Geltung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit kommt deshalb auch eine gesellschaftliche Funktionalität zu, weil nur so eine für das Wirtschaftsleben essentielle Leistungsmotivation sichergestellt und ein entsprechendes Wohlfahrtsniveau erreicht werden kann. Letzteres schafft erst die Möglichkeiten, um über Transferleistungen das Ziel der Bedarfsgerechtigkeit realisieren zu können. Ein Abschöpfen oder

teilweises Konfiszieren von auf Märkten realisierten Gewinnen bedeutet dann aber eine tendenzielle Verletzung des Leistungsprinzips. Irene Becker und Richard Hauser (2004) sprechen deshalb von einem für moderne Wohlfahrtsstaaten konstitutiven Zielkonflikt zwischen der Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit: „Je stärker das Leistungsprinzip ausgeprägt ist, desto größer dürften die Verletzungen des Ziels der Bedarfsgerechtigkeit ausfallen, und umgekehrt beeinträchtigt eine weitreichende Umverteilung zur Angleichung der Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten die Leistungsgerechtigkeit“ (Becker & Hauser 2004: 28).

Auf den ersten Blick erscheint der von Becker und Hauser (2004) festgestellte Zielkonflikt durchaus einleuchtend zu sein. Sowohl die Reduzierung der am Markt realisierten Renditen für Arbeitsleistungen als auch die Gewährung eines Einkommens ohne entsprechende Anstrengung durch die Transferempfänger stehen der Logik der Leistungsgerechtigkeit entgegen. Wenn die Leistungsfähigen in einer Gesellschaft weniger bekommen, diejenigen aber, die keine oder eingeschränkte Leistung erbringen, mehr erhalten, dann ist dies tatsächlich nicht mit dem Leistungsprinzip vereinbar. Andererseits bedeutet ein völliger Verzicht auf Eingriffe in die Marktverteilung eine Suspendierung der Idee der Bedarfsgerechtigkeit.

Bei genauerer Betrachtung ergeben sich aber durchaus Zweifel, ob der festgestellte Zielkonflikt tatsächlich von so großer, weil letztlich die normativen und ökonomischen Grundlagen des Wohlfahrtsstaates bedrohende Bedeutung ist. Denn erstens argumentieren Becker und Hauser (2004) auf einer Ebene, die in der Gerechtigkeitsforschung als die Ebene der Makrogerechtigkeit bezeichnet wird. Bei Fragen der Makrogerechtigkeit geht es um die Problematik, wie Güter und Lasten ganz allgemein in einer Gesellschaft verteilt sind. Davon zu unterscheiden ist die Mikrogerechtigkeit. Sie bezieht sich auf das, was jeder Einzelne bekommt bzw. was er nicht bekommt. Von einem handlungsrelevanten Zielkonflikt kann man aus unserer Sicht nur dann sprechen, wenn sich auf dieser Ebene ein auch von den Akteuren perzipierter Widerspruch zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit ergibt. Neuere Arbeiten, die sich aus einer transdisziplinären Perspektive mit den Grundlagen altruistischen und solidarisches Verhaltens beschäftigen, zeigen anhand evolutionsbiologischer, ökonomischer und soziologischer Überlegungen sowie einer Reihe ganz unterschiedlicher empirischer Befunde, dass aus der Sicht des Einzelnen zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit kein Widerspruch besteht (Fong et al. 2006). Stattdessen sind Forderungen der Bedarfsgerechtigkeit durchaus im Einklang mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit zu verstehen. Der Wohlfahrtsstaat übernimmt dabei – sofern die individuelle Notlage nicht selbst verschuldet ist und

die Betroffenen sich selbst auch um eine Verbesserung ihrer Lage bemühen – lediglich für eine Zeit die am Markt nicht zu realisierenden Belohnungen für die in der Vergangenheit erbrachten bzw. in der Zukunft zu erbringenden Leistungen.

Und zweitens gehen Becker und Hauser (2004) unbesehen davon aus, dass die Abschöpfung von Einkommen tatsächlich zu einer Erosion des Leistungsprinzips führen muss. Dies ist dann der Fall, wenn die entgangenen Einkommen tatsächlich als illegitime Verringerung der Belohnung für erbrachte Leistungen wahrgenommen werden und sich daraus Gefühle der ungerechten Entlohnung ergeben. Denn erst dann treten die – und dafür gibt es in der Tat ausreichende empirische Belege (Fehr & Schmidt 2006) – negativen Anreizeffekte und die damit verbundenen negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen ein. Subjektiv wahrgenommene Lohnungerechtigkeiten ziehen nämlich nicht nur Leistungszurückhaltungen am Arbeitsplatz, geringere Arbeitszufriedenheit oder auch erhöhte Fehlzeiten nach sich, sondern sie sind auch die Ursache für eine Reihe psychischer und physischer Erkrankungen (Cohen & Spector 2001; Colquitt et al. 2001). Dementsprechend wären nachhaltige Verletzungen des Leistungsprinzips vermittelt über die daraus resultierenden subjektiven Lohnungerechtigkeiten tatsächlich mit beträchtlichen ökonomischen und sozialen Folgekosten verbunden.

Wenn man jedoch davon ausgehen muss, dass Personen auch im Sinne der Leistungsgerechtigkeit Maßnahmen zur Umsetzung der Bedarfsgerechtigkeit als notwendig erachten, dann müssten sie auch dazu bereit sein, die sich aus dieser normativen Präferenz (Ungleichheitsaversion) ergebenden Kosten zu tragen. Doch da die wohlfahrtsstaatlich garantierte Absicherung als ein Kollektivgut verstanden werden kann, ist dies nicht notwendigerweise vorauszusetzen. Derartige Situationen zeichnen sich nämlich durch Anreize für Trittbrettfahren und ähnliche Verhaltensweisen aus, die zusammen das bekannte Kollektivgutproblem konstituieren (Olson 1998). Anknüpfend an die oben bereits erwähnte Unterscheidung von Makro- und Mikrogerechtigkeit wissen wir auch, dass Personen sich zwar auf einer recht allgemeinen Ebene für bestimmte Gerechtigkeitsprinzipien aussprechen, wenn es aber zur Bewertung der konkreten – zumal eigenen – Verteilungsergebnisse kommt, sind diese normativen Präferenzen zum Teil nicht mehr urteilsleitend und nicht länger handlungsrelevant.

Vor dem Hintergrund des vermuteten Zielkonflikts zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit gehen wir in diesem Beitrag der Frage nach, ob dieses für die Makroebene der Gesellschaft durchaus bestehende Steuerungsproblem moderner Wohlfahrtsstaaten auch in der Wahrnehmung jedes Einzelnen Gerechtigkeitsprobleme erzeugt. Ein Bereich der dafür beson-

ders anfällig erscheint, ist das individuelle Erwerbseinkommen. Denn erstens gilt die Entlohnung von Arbeitsleistung als klassisches Anwendungsfeld von Prinzipien der Leistungsgerechtigkeit, und das neoklassische Standardmodell des Arbeitsangebots hat die Geltung dieses Prinzips zur Voraussetzung. Zweitens können wir vermuten, dass eine durch wohlfahrtsstaatliche Eingriffe vorgenommene persönliche Minderung der Geltung des Leistungsprinzips und die damit verbundenen eigenen Einkommensverluste individuell bedeutsamer sind als die reine Beobachtung einer nicht auf Leistungen beruhenden Alimentierung bei anderen.

In diesem Sinne untersuchen wir anhand von Umfrageergebnissen, wie Erwerbstätige ihr Einkommen unter dem Aspekt der Lohngerechtigkeit bewerten und welche Bedeutung dabei wohlfahrtsstaatliche Eingriffe haben. Was die wohlfahrtsstaatlichen Eingriffe anbelangt, so interessieren uns die (Un-)Gerechtigkeitseffekte von Steuern und Abgaben, die die Einzelnen entrichten müssen – zugleich aber auch die vom Wohlfahrtsstaat gewährten kompensierenden Transferleistungen. Letzteres ist deshalb relevant, weil Transferleistungen auch im Sinne der restitutiven Gerechtigkeit als Maßnahmen interpretiert werden können, mit denen der Wohlfahrtsstaat marktinduzierte Ungerechtigkeiten korrigiert und damit – in unserem Fall – Lohngerechtigkeit wieder herstellen kann.

Dazu werden wir in einem ersten Schritt fragen, welche Bedeutung das Leistungsprinzip aus der Sicht der empirischen Gerechtigkeitsforschung bei der Verteilung von Einkommen hat und welche Relevanz dabei wohlfahrtsstaatlichen Eingriffen zukommt. Im zweiten Schritt stellen wir die theoretischen und empirischen Befunde zur Akzeptanz wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe vor um daraus dann Annahmen über die Determinanten individueller Lohn(un-)gerechtigkeit ableiten zu können. Anhand repräsentativer Umfragedaten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) aus dem Jahr 2005 überprüfen wir diese Annahmen mit Hilfe deskriptiver Ergebnisse und der Anwendung von Regressionsmodellen. Die zu beobachtenden Ergebnisse stellen wir im vierten Abschnitt dar, um diese dann abschließend im Lichte unserer Ausgangsfrage und die sich daraus ergebenden Implikationen für die aktuelle Debatte über ein garantiertes Grundeinkommen für alle Bürgerinnen und Bürger aufzuzeigen.

## 2 Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens

Auch wenn Erwerbseinkommen das Ergebnis einer Vielzahl sehr unterschiedlicher gesellschaftlicher, makroökonomischer oder auch institutioneller Rahmenbedingungen sind, so stellen sie sich aus individueller Perspektive als das Ergebnis eines arbeitsvertraglich fixierten Austauschverhältnisses dar. In diesem Sinne ist das jeweilige Erwerbseinkommen ein Kompensationsbetrag für die dem Arbeitgeber erbrachten Arbeitsleistungen. Für derartige Austauschbeziehungen gilt – mit allenfalls geringen nationalen oder kulturellen Unterschieden – das Leistungs- oder Beitragsprinzip als die zentrale Zu- und Verteilungsregel (Dornstein 1991; Törnblom & Foa 1983). Vor diesem Hintergrund überrascht nicht, dass sich auch in Deutschland regelmäßig zwischen 88% und 95% der Befragten nationaler Umfragen dafür aussprechen, dass Leistung einen sehr großen bzw. großen Einfluss bei der Festsetzung des Einkommens haben sollte (ISJP 1991, 1996, 2000, 2006). Dass Arbeitnehmer lieber einen größeren als einen kleineren Kompensationsbetrag für ihre erbrachten Arbeitsleistungen haben möchten, entspricht nicht nur der Logik ökonomischer Austauschverhältnisse, sondern spiegelt möglicherweise auch eine grundlegende Disposition des Menschen wider, dass nämlich der Marktwert subjektiver Leistungen eher über- als unterschätzt wird. Gleichwohl können die Akteure in derartigen Austauschsituationen in der Regel nicht so viel bekommen, wie sie eigentlich haben möchten. Denn gerade Arbeits- und Dienstverhältnisse sind strukturell durch eine Situation bestimmt, bei der der Gewinn des einen der Verlust des anderen bedeutet. Ein höheres Entgelt bedeutet für den Arbeitgeber einen geringeren Ertrag aus dem Arbeitsverhältnis, und eine höhere Rendite des Arbeitgebers aus einem Beschäftigungsverhältnis bedeutet einen geringeren Gewinn für den Arbeitnehmer. Beide Akteure sind deshalb gezwungen, in ihrem Austauschverhältnis das zu realisieren, was man als second-best Option bezeichnen könnte (Liebig 2002).

Bei der Bestimmung dessen, was unter den gegebenen Interessenkonstellationen oder Marktbedingungen realisierbar ist, stellen soziale Standards eine zentrale Informationsquelle für die Akteure dar. Auf dieser Grundlage können sie beurteilen, ob sie in der aktuellen Austauschsituation benachteiligt oder bevorteilt sind. Darauf haben bereits die frühen austauschtheoretischen Arbeiten hingewiesen. Homans (1968) geht etwa davon aus, dass zwei Akteure an das Ergebnis einer Austauschbeziehung die Erwartung knüpfen, die Aufteilung des Interaktionsnutzens müsste bestimmten normativen Standards entsprechen. Als ein solcher Standard gilt das Prinzip der ausgleichenden Gerechtigkeit – oder auch das „Equity-Prinzip“. Es besagt,

dass die Aufwands- und Ertragsrelation beider Tauschpartner gleich sein und mit einem höheren Aufwand auch ein höherer Ertrag verbunden sein sollte. Als Aufwendungen gelten nicht nur aktuelle Aufwendungen im Rahmen der Austauschsituation, sondern auch solche, die vorher getätigt wurden (Homans 1968:223). Deshalb spricht Adams (1965) auch allgemeiner von inputs und outcomes. Inputs stellen die Summe aller Einsatzkomponenten eines Akteurs dar, die in einer Austauschsituation eingebracht werden und für die eine gerechte Entschädigung erwartet wird (Adams 1965: 277). Zu den Einsatzkomponenten zählen auch Ausbildung, Intelligenz, Erfahrung, Fertigkeiten, Alter, Geschlecht oder Attraktivität. Das Urteil über das Vorliegen distributiver Gerechtigkeit ist aus dieser Sicht das Ergebnis eines Vergleichsprozesses, in dessen Verlauf die Gewinne (outcomes) und Investitionen (inputs) miteinander verglichen werden und bei dem die Erwartung einer strikten Proportionalität besteht (Homans 1968: 209).

Die Gerechtigkeit des eigenen Einkommens ist also eng mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit verknüpft: Wer mehr leistet, soll auch mehr bekommen. Unter welchen Bedingungen Personen ihr eigenes Einkommen als gerecht wahrnehmen und welche Konsequenzen sich aus einer Abweichung vom subjektiv als gerecht angesehenen Einkommen ergeben, wurde in der Vergangenheit vor allem aus der Sicht der Equity-Theorie untersucht (Mikula 2002). Dabei wurde bereits von Beginn an darauf verwiesen, dass Akteure die Gerechtigkeit einer lokalen Austauschsituation erst unter Rückgriff auf soziale Vergleiche einschätzen können (vgl. Berger et al. 1972:122; Runciman 1966). So erschließt sich der Wert der einzelnen input-Komponenten oder der jeweiligen outcome-Levels erst über einen sozialen Vergleich mit Kollegen in einer ähnlichen Arbeitssituation (Fehr & Schmidt 2006;), generalisierten Referenzpersonen ("a coworker or a colleague, a relative or neighbor") oder Referenzgruppen ("a group of coworkers, a craft group, an industry-wide pattern") (Adams 1965:279). Es sind also die individuell verfügbaren Informationen darüber, was Personen mit vergleichbarer Qualifikation, vergleichbarer Arbeitsleistung in vergleichbaren Positionen erhalten, die darüber entscheiden, ob das eigene Einkommen als eine gerechte Kompensation der erbrachten Leistungen bewertet werden kann.

Dass Lohngerechtigkeit auf der Grundlage des Proportionalitätsprinzips bewertet wird, machen auch solche Studien deutlich, die sich mit den Folgen ungerechter Entlohnung beschäftigen. Bereits Adams (1965: 281f) hatte darauf hingewiesen, dass eine Inequity-Situation kognitive Spannungen zur Folge hat, die als unangenehmer Zustand erlebt werden und zur Span-

nungsreduktion motivieren. Bei Verletzung des Proportionalitätsprinzips werden Arbeitnehmer deshalb entweder eine tatsächliche Veränderung der input/outcome-Relation vornehmen oder sie verändern lediglich ihre Wahrnehmung. Die tatsächlichen Verhaltensweisen zielen dann entweder auf die eigene input/outcome-Relation oder die Relation des Arbeitgebers. So zeigen die daran anknüpfenden Studien, dass die Produktivität unterbezahlter Arbeiter im selben Maße abnimmt, wie sie Ungerechtigkeiten in der Bezahlung wahrnehmen: Nach Stundenlohn bezahlte Arbeiter reduzieren die Quantität, nach Stücklohn bezahlte Arbeiter vermindern dagegen die Qualität ihrer Tätigkeit (Adams & Rosenbaum 1962; Adams & Jacobsen 1964; Homans 1953; Landy et al. 1978, 1980; Lawler 1968, 1971). Was die input/outcome-Relation des Arbeitgebers anbelangt, so konnte gezeigt werden, dass die Arbeitnehmer die Ressourcen der Organisation für ihre eigenen Zwecke verwenden (z.B. mittels Diebstahl) oder vom Arbeitsplatz fern bleiben und „krank machen“ (Randall & Mueller 1995; Summers & Hendrix 1991).

Diese Beispiele zeigen, dass Lohnungerechtigkeit tatsächlich die erwähnten Konsequenzen hat: Neben der Verringerung der Produktivität beziehen sich diese auch auf unternehmens- und arbeitsplatzbezogene Einstellungen. So konnten wiederholt negative Effekte auf die Arbeitszufriedenheit (Dittrich & Carrell 1979; McFarlin & Sweeney 1992), auf Vertrauen in das Management (Fryxell/Gordon 1989), commitment zum Unternehmen oder auf Austrittswilligkeit (Alexander & Ruderman 1987) nachgewiesen werden. Neuere medizinsoziologische Studien zeigen auch, dass eine fehlende Balance zwischen Aufwand und Belohnung nicht nur zu psychischen Stresssymptomen führt, sondern auch psychische Krankheitssymptome zur Folge haben (Vegchel et al. 2005 sowie Siegrist et al. 2004). Dies bedeutet: Mit subjektiv wahrgenommener Entlohnungsungerechtigkeit sind durchaus ökonomische und soziale Folgekosten verbunden. Die Ursache dafür liegt zudem vermutlich auch darin, dass Einkommen nicht nur einen konsumptiven, sondern auch einen Statuswert hat (Berger et al. 1972). Eine gerechte Entlohnung bedeutet in diesem Sinne, dass Personen entsprechende soziale Wertschätzung erfahren. Im umgekehrten Fall bedeutet dies: „When reward distribution does not follow the expected pattern, people react strongly and feel outraged owing to the implications for their honor and esteem rather than the economic implication“ (Dornstein 1991: 33).

Vor dem Hintergrund der dominanten Geltung des Proportionalitäts- oder Leistungsprinzips sowie der „Statusbedeutung“ der Allokation und Distribution von Erwerbseinkommen wird das Eingangs dargestellte wohlfahrtsstaatliche Gerechtigkeitsproblem deutlicher: Durch die

Abschöpfung von Einkommen wird das Verhältnis von Aufwendungen und Erträgen negativ beeinflusst. Aufgrund der progressiven Besteuerung von Einkommen in Deutschland geschieht dies aber besonders stark bei den Beziehern hoher Einkommen. Welches Ausmaß dies im Jahr 2004 besaß, ist aus Tabelle 1 ersichtlich. Demnach tragen die oberen 20 Prozent der Steuerpflichtigen im Jahr 2004 rund 68 Prozent des Einkommenssteueraufkommens. Ihr Anteil am gesamten zu versteuernden Einkommen beträgt demgegenüber nur rund 52 Prozent. In dieser Gruppe erfolgt also eine deutlich stärkere Abschöpfung als in den Gruppen mit geringerem Einkommen. Die Folgen einer wohlfahrtsstaatlichen Alimentierung bestehen darin, dass die unteren 40 Prozent der Steuerpflichtigen zwar nur rund 3 Prozent zum Einkommenssteueraufkommen beitragen, ihr Anteil an den Gesamteinkünften bei 10 und beim verfügbaren Einkommen aber bei 12 Prozent liegt. Durch die geringere Abschöpfung von Belohnungen für erbrachte Arbeitsleistungen und marktwohlfahrtsstaatliche Transferzahlungen verbessert diese Gruppe also ihre relative Einkommensposition.

**Tabelle 1:**  
Beitrag der Steuerpflichtigen<sup>1</sup> zum Steueraufkommen 2004

Einkünfte ab ... Euro	Anteile an ...				
	der Einkommen- steuer <sup>2</sup>	dem Gesamt- betrag der Einkünfte	dem zu versteuernden Einkommen	dem verfügbaren Einkommen <sup>3</sup>	
Obere % der Steuerpflichtigen					
5	85 400	41,4	23,5	24,3	21,3
10	67 000	52,9	34,1	35,1	31,5
20	51 600	67,5	50,4	51,7	47,7
40	34 350	85,1	74,1	75,4	72,0
Untere % der Steuerpflichtigen					
40	22 680	3,4	10,0	9,1	12,0
20	8 800	-	1,1	1,3	1,6

1 Ergebnis einer Fortschreibung der Einkommenssteuer-Stichprobe; zusammenveranlagte Ehepaare rechnen als ein Steuerpflichtiger.

2 Einkommenssteuer ggf. nach Abzug des Kindergeldes.

3 Einnahmen aus nichtselbständiger Arbeit zuzüglich sonst. Einkünfte, Lohnersatzleistungen und Kindergeld abzüglich Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag und Vorsorgeaufwendungen (Sozialabgaben und sonstige Versicherungsleistungen).

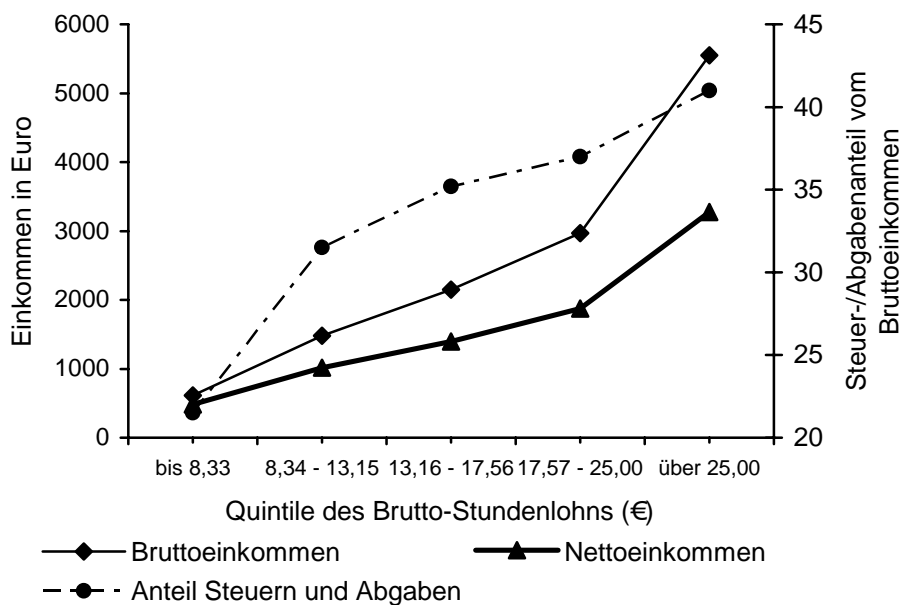
Quelle: Bundesministerium der Finanzen, Monatsbericht 10/2004, S. 53.



Für das Problem der Leistungsgerechtigkeit ist nach unseren bisherigen Überlegungen die tatsächliche Reduzierung des Erwerbseinkommens durch Steuern und Abgaben, d.h. die tatsächlichen Belohnungsverluste auf der individuellen Ebene entscheidend. Dazu sind in Abbildung 1 die durchschnittlichen Brutto- und Nettoerwerbseinkommen sowie der am Bruttoerwerbseinkommen gemessene Anteil an Steuern und Abgaben in fünf Einkommensgruppen – basierend auf der Höhe des Bruttostundenlohns – abgetragen. Die Differenz zwischen Brutto- und Nettoeinkommen nimmt demnach mit steigendem Stundenlohn zu und auch der relative Anteil, um den das am Arbeitsmarkt realisierte Erwerbseinkommens reduziert wird, steigt entsprechend. Der größte Anteil des Bruttoerwerbseinkommens wird in der höchsten Einkommensgruppe abgeschöpft, der geringste Anteil in der Gruppe mit dem niedrigsten Bruttostundenlohn. Wir erwarten also in der höchsten Einkommensgruppe auch das höchste Niveau an wahrgenommener Einkommensungerechtigkeit.

#### Abbildung 1:

Abschöpfung und relative Belastung durch Steuern und Abgaben in fünf Einkommensgruppen (SOEP 2005)



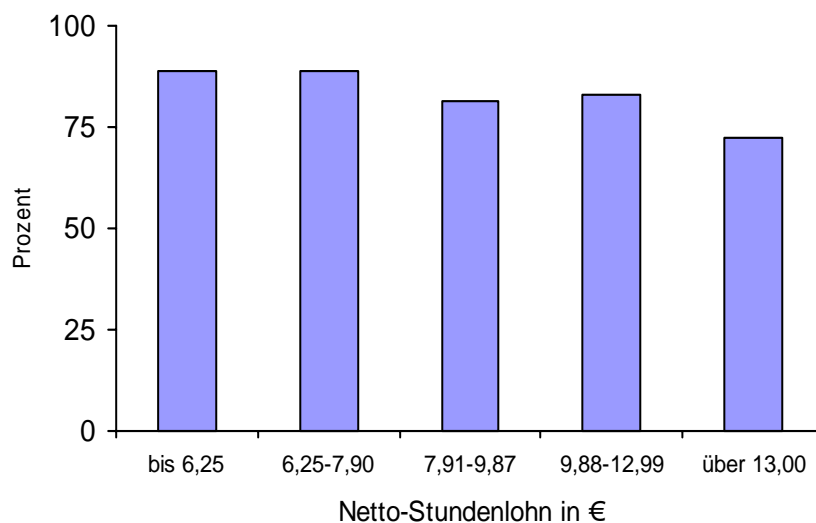
Anmerkungen: N = 11.653, Mittelwerte

### 3 Die Legitimität wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe

Ein Zielkonflikt von Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit ergibt sich auf der individuellen Ebene nun daraus, dass die zur Finanzierung der wohlfahrtsstaatlichen Leistungen notwendige Abschöpfung von Einkommen zu einer Verminderung der Belohnungen für erbrachte Arbeitsleistungen führt. Dieser Konflikt kann reduziert werden bzw. als solcher gar nicht wahrgenommen werden, wenn die Erwerbstätigen den Einkommensverlust als legitim ansehen. Die Voraussetzung dafür ist zunächst, dass sich Personen überhaupt für eine Gewährung wohlfahrtsstaatlicher Absicherung aussprechen. Dies ist in Deutschland für eine große Mehrheit tatsächlich der Fall (vgl. auch Roller 1992, 2000; Svallfors 2003; Linos & West 2003). Um dies zu verdeutlichen sind in Abbildung 2 Ergebnisse aus dem ALLBUS 2004 wiedergegeben. Es handelt sich um die Anteile derjenigen, die der Aussage „Der Staat muss dafür sorgen, dass man auch bei Krankheit, Not, Arbeitslosigkeit und im Alter ein gutes Auskommen hat“ voll oder eher zustimmen. Diese Zustimmungsanteile werden für fünf Einkommensgruppen dargestellt (Quintile des Nettostundenlohns). Daraus ist ersichtlich, dass sich eine deutliche Mehrheit für wohlfahrtsstaatliche Unterstützungsleistungen ausspricht und der Grad der Zustimmung über die Einkommensgruppen weitgehend stabil ist – allein in der höchsten Einkommensgruppe beobachten wir eine signifikant geringere Zustimmung.

#### Abbildung 2:

Zustimmung zu „Staat sollte bei Not und Arbeitslosigkeit versorgen“ nach Quintile des Netto-Stundenlohns (ALLBUS 2004)



Anmerkungen: N = 1245, Relative Zustimmungshäufigkeiten (zusammengefasste Antwortkategorien: „Stimme voll zu“ und „Stimme eher zu“)

Aus dieser hohen Zustimmung auf der individuellen Ebene dürfte die Abschöpfung zur Finanzierung eben dieser, als wünschenswert angesehener Leistungen des Staates kein wirkliches Problem sein. Doch wir wissen, dass die Zustimmung zu allgemeinen normativen Prinzipien nicht notwendigerweise auch die Akzeptanz der daraus sich ergebenden persönlichen Verteilungsergebnisse oder auch der von anderen zur Folge haben muss (Wegener 1992). Dies gilt insbesondere im Bereich der Steuern und Abgaben (Roberts et al. 1994). So spricht sich etwa in einer bundesdeutschen Studie aus dem Jahr 2004 eine große Mehrheit gegen die steuerliche Bevorzugung von Ehepaaren ganz allgemein aus (Liebig & Mau 2005). Wenn diese Personen aber konkrete Steuerlasten bewerten sollen, folgen sie trotzdem der durch die geltende Steuergesetzgebung vorgesehene Praxis der ungleichen Besteuerung von Ehepartnern und Ledigen bzw. mit einem Partner zusammenlebenden Steuerpflichtigen. Ehepartnern wird ein signifikant geringerer Steuerbetrag zugewiesen als allen anderen. Entscheidender ist jedoch, dass Wohlfahrtsstaaten mit dem Kollektivgutproblem konfrontiert sind und Personen weitaus sensibler reagieren, wenn sie Verluste in Kauf nehmen müssen (Tversky & Kahneman 1986). Dementsprechend ist zu erwarten, dass unter dem Eindruck der bestehenden Lebensrisiken jeder möglichst eine staatlich garantierte Absicherung haben möchte. Wenn es aber um die Finanzierung dieses Gutes geht, werden die damit verbundenen Einkommensverluste nicht in Kauf genommen, und stattdessen wird erwartet, andere sollten die Finanzierung übernehmen.

Um deshalb die Bereitschaft zur Übernahme der Kosten wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe beurteilen zu können, müssen wir uns fragen, warum Personen wohlfahrtsstaatlichen Eingriffen überhaupt zustimmen. In der Wohlfahrtsstaatsforschung werden dazu zwei Erklärungsmodelle diskutiert. Das erste Modell basiert auf der Annahme rationaler, eigeninteressierter Individuen. Die Präferenzen für wohlfahrtsstaatliche Eingriffe werden als Teil eines individuellen Kosten-Nutzen-Kalküls rekonstruiert. Dabei wird einmal mit den unterschiedlichen sozialstrukturellen Positionen und den daraus resultierenden rationalen Interessen argumentiert. Dementsprechend werden die Gruppen in einer Gesellschaft redistributive Eingriffe befürworten, die davon aktuell profitieren oder für die daraus eine Sicherung oder eine Verbesserung der aktuellen Position im Ungleichheitsgefüge wahrscheinlich ist. Arbeitslose, Studenten, Beschäftigte im öffentlichen Dienst, Geringqualifizierte, Erwerbstätige mit Kindern oder ganz allgemein Erwerbspersonen mit geringen Arbeitsmarktchancen werden deshalb in ihrer Ei-

genschaft als aktuelle oder potentielle Transferempfänger bzw. von einem derartigen System Profitierende staatliche Umverteilung befürworten (Jaeger 2006; Wegener & Liebig 1993).

Eine zweite Begründung im Rahmen des interessensbasierten Erklärungsmodells argumentiert ausschließlich mit den Einkommenszugewinnen bzw. Einkommensverlusten (Meltzer & Richard 1981). Dabei wird die Zustimmung zu redistributiven Eingriffen als eine inverse Funktion der Einkommenshöhe verstanden. Weil bei den Beziehern niedriger Einkommen die Chancen größer sind, durch wohlfahrtsstaatliche Transferleistungen zu einem substantiellen Einkommenszugewinn zu kommen, werden sie sich auch für redistributive Maßnahmen aussprechen, um so ihren Einkommensnutzen zu erhöhen. Bezieher höherer Einkommen können demgegenüber keine Einkommenszugewinne erwarten, sondern müssen aufgrund der höheren Steuer- und Abgabenlast mit Einkommensverlusten rechnen. Sie werden sich deshalb gegen staatliche Eingriffe in die Marktverteilung von Einkommen aussprechen (Meltzer & Richard 1981). Wie ein Blick auf Abbildung 2 zeigt, kann die Argumentation auf der Grundlage von Einkommensgewinnen und –verlusten keine tragfähige Erklärung für die in Deutschland zu beobachtende hohe Zustimmung für eine wohlfahrtsstaatliche Absicherung sein. Denn wir beobachten ein hohes Zustimmungsniveau über alle Einkommensgruppen hinweg.

Das zweite Modell zur Erklärung wohlfahrtsstaatlicher Einstellungen argumentiert mit Werten, moralischen Orientierungen, „other regarding preferences“ und insbesondere mit Gerechtigkeitsvorstellungen (vgl. zusammenfassend Linos & West 2003; Fehr & Schmidt 2006; Lübker 2007). Bislang wurde dabei die Vorstellung vertreten, dass für die Präferenz wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe und Leistungen egalitäre und dem Prinzip der Bedarfsgerechtigkeit verpflichtete Gerechtigkeitseinstellungen leitend sind (Roller 2000). Fong, Bowles und Gintis (2006) haben nun neuerdings einen Vorschlag unterbreitet, demzufolge es gerade die hohe Wertschätzung des Proportionalitäts- und Leistungsprinzips sowie die Zustimmung zur Leistungsgerechtigkeit ist, die dafür entscheidend sind, dass sich Personen für wohlfahrtsstaatliche Eingriffe und Leistungsgewährung aussprechen. Ausgangspunkt ihrer Überlegungen ist die Annahme, dass wohlfahrtsstaatliche Leistungsgewährung einem Verhaltensschema entspricht, das sie als „strong reciprocity“ bezeichnen. Es ist definiert als “a propensity to cooperate and share with others similarly disposed, even at personal cost, and a willingness to punish those who violate cooperative and other social norms, even when punishing is personally costly and cannot be expected to entail net personal gains in the future” (Fong et al. 2006: 1441). Die Autoren gehen davon aus, dass sich dieses Verhaltensschema evolutionär dominant entwi-

ckelt. Der evolutionäre Vorteil besteht darin, dass damit soziale Prozesse ohne kostspielige und oftmals ineffektive Erzwingungsapparate gesteuert werden können. Das Reziprozitätsschema ist dabei aber nicht nur für Gruppen rational, sondern es eröffnet gerade auch den Gruppenmitgliedern individuelle Vorteile: „Strong reciprocity supports the adherence to norms within groups and some of these norms – requiring work towards common ends, sharing, and monogamy for example – are beneficial to most group members. Where reciprocity motives embrace the individually costly enforcement of these groupbeneficial norms, strong reciprocity may evolve because the strong reciprocator will be disproportionately likely to be in groups that have effective norm adherence, and hence to enjoy the group benefits of these norms (Fong et al. 2006: 1446; vgl dazu Bowles & Gintis 2004 oder auch Vanberg 2006). Der Kern des Reziprozitätsschemas besteht gerade darin, was aus Sicht austauschtheoretischer Ansätze als das Equity-Prinzip bezeichnet wird: Dass bestimmte Investitionen mit entsprechenden Belohnungen ausgeglichen werden sollen. Investitionen oder Anstrengungen generieren also einen Anspruch auf entsprechende Belohnungen bzw. eine Kompensation. Wenn nun in marktwirtschaftlichen Gesellschaften Personen bestimmte Leistungen aktuell erbringen oder in der Vergangenheit erbracht haben, so sind sie aus der Perspektive des Reziprozitätsschemas entsprechend zu kompensieren. Dies geschieht zunächst einmal über die entsprechenden Marktprozesse. Haben die Personen aber unverschuldet keinen Zugang zu den entsprechenden Belohnungen oder werden sie ihnen verwehrt, so wird das Reziprozitätsschema verletzt. Dem Wohlfahrtsstaat kommt dann die Aufgabe zu, dieses Marktversagen zu korrigieren und entsprechende Kompensationen vorzunehmen. Entscheidend ist dabei aber – und darauf weisen Fong und Mitarbeiter hin (Fong et al. 2006), dass nur dann ein Anspruch auf wohlfahrtsstaatliche Hilfeleistungen erwächst, wenn die Gründe für einen Belohnungsverlust gerade nicht im Verhalten der Person verankert sind. Werden Belohnungen eingefordert, ohne dafür entsprechende Leistungen und Anstrengungen zu unternehmen, so gelten derartige Forderungen als illegitim, weil sie dem Reziprozitätsschema zuwiderlaufen. Die Zustimmung zu wohlfahrtsstaatlichen Eingriffen und Transferleistungen wird somit mit der Präferenz des Reziprozitätsschemas oder – in austauschtheoretischen Begrifflichkeiten: – dem Proportionalitäts- oder Leistungsprinzip begründet. Eine starke individuelle Orientierung an diesem Prinzip wird dementsprechend auch dafür entscheidend sein, dass sich Personen für eine wohlfahrtsstaatliche Absicherung aussprechen (vgl. dazu allgemein: Opp 1983, 2000).

Basierend auf diesen Überlegungen ergibt sich somit auf der individuellen Ebene nicht länger ein grundsätzlicher Zielkonflikt zwischen der Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit. Denn gerade weil das Prinzip der Leistungsgerechtigkeit eine hohe Zustimmung erfährt, folgt daraus auch eine breite Akzeptanz des Bedarfsprinzips.<sup>1</sup> Die Frage ist dann, ob die durch das Proportionalitäts- und Leistungsprinzip untermauerte Präferenz für wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen auch ein hinreichender normativer Grund für die Übernahme der entsprechenden Lasten zur Finanzierung in Form von Steuern und Abgaben ist. Folgt man den Modellen und empirischen Ergebnissen über die Einstellungen zur Steuergerechtigkeit, so ist dies offenbar durchaus der Fall. Demnach ist die wohlfahrtsstaatliche Absicherung als kollektives Gut zu verstehen. Steuern und Abgaben stellen damit einen Beitrag dar, um dieses Gut zu produzieren. Das Steuersystem muss dann in seiner Gesamtheit durch eine gerechte Lastenverteilung zur Finanzierung von Kollektivgütern ausgezeichnet sein. Einige Arbeiten weisen dementsprechend darauf hin, dass dabei vor allem soziale Vergleiche entscheidend sind, d.h. wie andere Personen oder soziale Gruppen durch das Steuersystem belastet werden (Dornstein 1987). Im Sinne des Leistungsfähigkeitsprinzips sprechen Kirchler und Maciejovsky (2005) deshalb von „horizontaler“ und „vertikaler Steuergerechtigkeit“. Während horizontale Steuergerechtigkeit bedeutet, dass gleich Leistungsfähige auch gleich besteuert werden, meint vertikale Steuergerechtigkeit, dass Leistungsfähigere mehr Steuern abzuführen haben. Die progressive Besteuerung ist ein Instrument, um der unterschiedlichen Leistungskraft der Steuerbürger gerecht zu werden. Darin kommt die Vorstellung zum Tragen, dass sich die ökonomisch prosperierenden Gruppen stärker an der Produktion kollektiver Güter beteiligen sollten als die Bezieher kleinerer Einkommen. Neuere Studien konnten nun zeigen, dass Bezieher hoher Einkommen ihre Steuerbelastungen gerade nicht als ungerechterweise zu hoch wahrnehmen (Liebig & Mau 2005).

Bis hierher sollte deutlich geworden sein, dass auf der individuellen Ebene gerade kein normativer Zielkonflikt besteht: Die Realisierung einer Bedarfsabsicherung steht durchaus im Einklang mit dem Prinzip der Leistungsgerechtigkeit. Zugleich stellt dieses normative Prinzip offenbar auch eine hinreichende Begründung für die entstehenden individuellen Kosten dar.

---

<sup>1</sup> Die nationalen Unterschiede in der Präferenz wohlfahrtsstaatlicher Eingriffe ergeben sich dann nach dieser Argumentation aus unterschiedlichen Attributionsprozessen: Wird Armut primär als Folge fehlender Anstrengungen und Leistungen interpretiert, so erwachsen daraus keine Ansprüche auf wohlfahrtsstaatliche Unterstützungsleistungen. Dies erklärt auch, warum in den USA wohlfahrtsstaatliche Eingriffe geringere Zustimmung erfahren. Denn wie Fong et al. 2006 zeigen, dominieren hier Zuschreibungen, die Armut auf das eigene Versagen und geringere Leistungsbereitschaft zurückführen.

Wir können nun vor diesem Hintergrund zwei zentrale Hypothesen formulieren:

- H<sub>1</sub>: Die Entrichtung von Steuern und Abgaben sind in Wohlfahrtsstaaten keine Quelle für Ungerechtigkeitsempfindungen bzgl. des eigenen Einkommens. Weil wohlfahrtsstaatliche Leistungen im Sinne des Leistungsprinzips interpretiert werden können, führen selbst progressive Steuertarife zu keiner Einkommensungerechtigkeit bei Personen mit hoher Orientierung am Leistungsprinzip und mit hohem Erwerbseinkommen.
- H<sub>2</sub>: Die Gewährung von Transferzahlungen durch den Staat erhöht die Einkommensgerechtigkeit, weil sie ein legitimes Substitut für am Markt entgangene Einkommen sind.

## 4      **Daten, Variablen und Methoden**

Grundlage unserer Analysen bildet eine im Jahr 2005 bei 11440 Haushalten durchgeführte Befragung im Rahmen der Längsschnittstudie Sozio-oekonomisches Panel (SOEP) (Schupp & Wagner 2002). Die Längsschnittstudie SOEP wird vom DIW Berlin in Zusammenarbeit mit TNS Infratest Sozialforschung realisiert, wobei in diesen jährlich wiederholt befragten Haushalten des Jahres 2005 Daten von 21091 Befragungspersonen erhoben werden. Einbezogen sind diejenigen Deutschen und Ausländer, die 16 Jahre und älter sind. Das SOEP bietet den Vorteil, repräsentative Informationen für die gesamte Wohnbevölkerung in Deutschland zu liefern. Im Mittelpunkt der folgenden Analysen stehen dabei die Urteile von 11702 Erwerbstätigen über die Angemessenheit ihres eigenen Erwerbseinkommens.

Die zentrale abhängige Variable bildet die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens. Im Rahmen der SOEP-Befragung 2005 wurde von allen Erwerbstätigen der Nettoverdienst im letzten Monat erhoben und zusätzlich die Frage gestellt: „Ist das Einkommen, das Sie in Ihrer jetzigen Stelle verdienen, aus Ihrer Sicht gerecht?“ Die Befragten konnten mit „ja“ oder „nein“ antworten und diejenigen, die die Frage verneinten wurden in der Nachfrage „Wie hoch müsste ein gerechter Nettoverdienst für Sie sein?“ aufgefordert, konkrete Euro-Beträge zu nennen. Aus den Angaben zum tatsächlichen und dem als gerecht angesehenen Entlohnungsbetrag errechnet sich ein sog. „Gerechtigkeitsindex“ (J) (vgl. Jasso 1978). Er ergibt sich aus dem logarithmierten Verhältnis von (wahrgenommenem) tatsächlichem Einkommen (A) zu dem als gerecht angesehenen Einkommensbetrag (C). Die entsprechende Formel lautet:

$$J = \ln\left(\frac{A}{C}\right)$$

Je stärker der Gerechtigkeitsindex (J) von 0 abweicht, umso größer ist das Ausmaß an subjektiv empfundener Entlohnungsungerechtigkeit. Durch die Logarithmierung wird erreicht, dass eine gerechte Belohnung durch den Wert 0 indiziert wird und große Abweichungen nach oben „gestaucht“ werden. Ein von 0 abweichender Gerechtigkeitsindex kann dabei positive oder negative Werte einnehmen. Sind die Werte positiv, so ist der tatsächliche Entlohnungsbetrag (A) größer als der als gerecht eingeschätzte Entlohnungsbetrag (C) – man erhält also aktuell mehr, als einem gerechterweise zustehen würde. Negative Werte beschreiben hingegen eine



Situation der Unterbezahlung, in der der tatsächliche Entlohnungsbetrag (A) kleiner ist als der als gerecht erachtete Betrag (C); eine Person erhält also weniger, als sie gerechterweise verdienen sollte. Die Absolutbeträge des Gerechtigkeitsindex geben jeweils die Intensität der wahrgenommenen Einkommensungerechtigkeit wider. Der verwendete Gerechtigkeitsindex erlaubt es also, die Richtung und das Ausmaß wahrgenommener Entlohnungsungerechtigkeiten nachzubilden.

Die in den Hypothesen formulierten Annahmen zielen darauf ab, die möglichen Ursachen für ein subjektiv als gerecht oder ungerecht wahrgenommenes Netto-Einkommen benennen zu können (zur theoretischen Fundierung der im SOEP gewählten Operationalisierung sowie zur Anwendung in repräsentativen Surveys vgl. Jasso 2007). Schwarze (2007) hat auf Basis der SOEP-Daten die Frage der gerechten Entlohnung – beschränkt auf abhängig vollzeitbeschäftigte Frauen und Männer – auf Grundlage einer ökonometrischen Modellierung der Verdienstfunktion geschätzt, wobei er jeweils die tatsächlichen Löhne und die als gerecht empfundenen verwendete. Die Determinanten, die die tatsächliche Lohnstruktur bestimmen, sind demnach auch für die Erklärung der gerechten Lohnverteilung für diese Teilgruppe der Beschäftigten von Bedeutung. In Erweiterung dessen gehen wir davon aus, dass insgesamt drei Variablengruppen wichtig sind: Das Belohnungsniveau, die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen sowie die wohlfahrtsstaatlichen Abgaben und erhaltenen Transferleistungen.

#### **4.1 Belohnungsniveau**

Die entscheidende Determinante für die subjektiv empfundene Entlohnungsungerechtigkeit wird die Höhe des Markteinkommens sein. Denn mit steigendem Einkommensniveau wächst aus austauschtheoretischer Sicht auch die Wahrscheinlichkeit, dass die individuellen Aufwendungen entsprechend kompensiert werden. Analog zum Theorem des abnehmenden Grenznutzens vermuten wir auch für die subjektiven Gerechtigkeitsbewertungen einen kurvilinearen Effekt. Um dies entsprechend abzubilden verwenden wir den logarithmierten Betrag des von den Befragten genannten monatlichen Brutto-Erwerbseinkommens. Zusätzlich überprüfen wir, ob die relative Position im Einkommensgefüge für die Bewertung des eigenen Einkommens relevant ist. Dazu teilen wir die Analysestichprobe der aktuell Erwerbstätigen in fünf gleich besetzte Gruppen ein. Diese Einkommensquintile umfassen jeweils 20 Prozent der Erwerbseinkommensbezieher und sind geordnet nach der Höhe des jeweiligen Brutto-Stundenlohns.

Aufgrund des unterschiedlichen faktischen Lohnniveaus wird es für die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens entscheidend sein, ob sich der Wohnort in West- oder Ostdeutschland befindet. Wie Umfragedaten aus den 1990er Jahren zeigen, stellt das Lohnniveau in Westdeutschland für Ostdeutsche den Vergleichsmaßstab für das eigene Einkommen dar (Liebig & Verwiebe 2000). Tendenziell können wir deshalb erwarten, dass Ostdeutsche ihr Einkommen eher als ungerecht wahrnehmen als Westdeutsche. Zusätzlich erwarten wir – vor dem Hintergrund einer konstanten Lohndiskriminierung von Frauen (Achatz et al. 2005), dass Frauen ihr Einkommen ebenfalls tendenziell als ungerecht bewerten. Da in größeren Betrieben – nicht zuletzt aufgrund des höheren Grads an Tarifbindung – höhere Löhne als in Klein- und Mittelbetrieben gezahlt werden (Schwarze 2007), sollten Beschäftigte in Betrieben mit höherer Mitarbeiterzahl eine geringere Entlohnungsungerechtigkeit empfinden.

## **4.2 Tätigkeitsbezogene Aufwendungen**

Zur Erfassung der für die Gerechtigkeitsbewertung relevanten Aufwendungen verwenden wir zunächst das Lebensalter. Es dient uns als eine Hilfsgröße zur Operationalisierung der beruflichen Erfahrung der Befragten. Aus einer austauschtheoretischen Perspektive gilt die berufliche Erfahrung als tätigkeitsbezogene Aufwendung, die entsprechend der damit verbundenen Produktivität vergütet werden sollte. Da in tariflichen Lohnsteigerungsrunden eine derartige Kompensation nicht stattfindet, erwarten wir mit zunehmendem Lebensalter einen höheren Grad an empfundener Einkommensungerechtigkeit. Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Schwierigkeiten, die insbesondere ältere Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt haben und der damit verbundenen Abwertung ihrer beruflichen Erfahrung, gehen wir jedoch nicht von einem linearen Zusammenhang aus, sondern vermuten gerade bei den Älteren ein geringeres Ungerechtigkeitsempfinden. Dies berücksichtigen wir durch einen zusätzlichen quadratischen Term für das Lebensalter, mit der Erwartung eines gegenläufigen Effekts.

Folgt man dem Humankapitalansatz, so stellt das individuelle Bildungsniveau einen weiteren Indikator für die Produktivität eines Arbeitnehmers dar. Auch dies ist aus austauschtheoretischer Sicht als ein Aufwand zu verstehen, mit dem sich die subjektive Erwartung einer entsprechenden Kompensation verbindet. Da nun aber die Differenzierung der Entlohnung in Deutschland bereits stark an den Bildungszertifikaten orientiert ist, sollten sich für das Bildungsniveau keine signifikanten Effekte auf die Gerechtigkeitsbewertung einstellen.

Entscheidend für die Bewertung der Austauschrelation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer werden gerade solche Aufwendungen sein, die sich unmittelbar auf den Gegenstand des Arbeitsvertrages beziehen. Dieser besteht insbesondere aus institutionenökonomischer Sicht darin, dass der Arbeitnehmer für eine festgelegte Zeit die Verfügungsrechte über die eigenen Handlungsrechte an den Arbeitgeber überträgt (Ebers & Gotsch 2002). Genau dieser zeitbezogene Verzicht auf die autonomen Handlungsrechte bedeutet, dass die Dauer der Arbeitszeit, die geleisteten Überstunden sowie das Ausmaß der Einschränkung der Zeitautonomie als zentrale Aufwandskomponenten anzusehen sind. Was die individuelle Zeitautonomie anbelangt, so sollte ein restriktives Zeitregime am Arbeitsplatz subjektiv als größere Aufwendung wahrgenommen und entsprechend auch für die Gerechtigkeitsbewertung relevant sein. Höhere Wochenarbeitszeiten, ein Mehr an Überstunden sowie eine geringere Zeitautonomie durch vom Betrieb festgelegte Arbeitszeiten sollten dann *ceteris paribus* eine empfundene Entlohnungsungerechtigkeit wahrscheinlicher machen. Umgekehrt sollte gerade eine höhere Zeitautonomie – etwa durch Gleitzeiten, Arbeitszeitkonten oder gar selbst festgelegten Arbeitszeiten – zu einer positiveren Bewertung des eigenen Einkommens führen, sprich mit einem höheren Grad an Freiheit sinkt tendenziell das Ungerechtigkeitsempfinden bei der Entlohnung.

Und schließlich nehmen wir an, dass die individuelle Präferenz für das Leistungsprinzip eine entscheidende Größe für die Wahrnehmung der eigenen Einkommensgerechtigkeit ist. Dazu verwenden wir einen im SOEP 2005 verwendeten, über drei Items gemessenen Indikator zur Messung der internalen Attribution beruflichen Erfolgs. Wir gehen davon aus, dass Personen mit hoher internaler Attribution eine hohe Präferenz für das Leistungsprinzip haben. Die entsprechende Variable geht in Form von standardisierten Factorscores auf der Grundlage einer Faktorenanalyse aller Items ein, die im SOEP zur Messung der internalen und externalen Attribution verwendet wurden. Wir verwenden allein den extrahierten Faktor zur internalen Attribution.

### **4.3 Steuer- und Abgabenlast sowie erhaltene Transferleistungen**

Aus empirischen Studien ist bekannt, dass in Fragen der Einkommens- und Steuergerechtigkeit in allen Schichten der Bevölkerung egalitärer gedacht wird, als es in breiten Teilen der öffentlichen Meinung und Politik wahrgenommen wird (Schupp & Wagner 2005). Mittels Steuern werden die Einkünfte von Individuen belastet, wobei das Besteuerungssystem zunächst einen Freibetrag einräumt, der festlegt, ab welcher Einkommenshöhe überhaupt Steu-

ern erhoben werden. Bei verheirateten Paaren besteht weiterhin hinsichtlich des individuell angelegten Steuersatzes Wahlfreiheit zwischen niedrigeren und höheren Steuersätzen (Steuerklasse III bzw. V). Die Abgaben und Steuern werden im Modell in Form des relativen Anteils der Abgaben zum Bruttolohn operationalisiert. Zugleich fügen wir eine dummy-kodierte Variable ein, die angibt, ob jemand einen günstigeren Steuertarif über die Steuerklasse 3 in Anspruch nehmen kann. Insgesamt gehen wir davon aus, dass die tatsächlichen Steuern und Abgaben sowie die Wahl des Steuertarifs keine Effekte auf die Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens haben.

Insbesondere Studien zur Steuergerechtigkeit haben wiederholt darauf verwiesen, dass die negative emotionale Valenz von Steuern und Abgaben entscheidend von sozialen Vergleichen bestimmt wird. Wenn Personen der Ansicht sind, dass andere Gruppen in der Gesellschaft geringere Steuern als sie selbst zahlen – also weniger zur Produktion kollektiver Güter in einem Gemeinwesen beitragen als sie selbst – so hat dies eine deutlich negativere Bewertung der eigenen Belastungen zur Folge (Liebig & Mau 2005). Dementsprechend vermuten wir, dass die Bewertung des eigenen Netto-Erwerbseinkommens dann negativer ausfallen wird, wenn die Befragten den Eindruck haben, Personen am oberen Ende der Einkommenshierarchie würden zu wenig und Personen am unteren Ende zu viel Steuern zahlen. In dem Fall wird die Abschöpfung durch Steuern und Abgaben erst als ungerechtfertigte Minderung der eigenen Kompensation für erbrachte Leistungen wahrgenommen werden.

Ausgehend von unserer zweiten Hypothese überprüfen wir weiterhin, ob durch erhaltene Transferleistungen des Wohlfahrtsstaats tatsächlich eine Reduzierung der Einkommensungerechtigkeit auftritt. Dazu fügen wir zwei dummy-kodierte Variablen ins Modell ein. Einmal, ob der Haushalt des Befragten wohlfahrtsstaatliche Transferzahlungen in Form von Kinder-, Wohngeld oder Arbeitslosengeld erhält. Die zweite Variable misst, welche anderen, nicht wohlfahrtsstaatlichen Zahlungen ein Haushalt erhält, etwa Eigenheimzulage oder ähnliche Subventionen des Staates. Wir vermuten, dass sich staatliche Transferleistungen positiv auf die Gerechtigkeitsbewertung auswirken, weil sie als Kompensation der Leistungen angesehen werden, für die man am Markt keine entsprechenden Belohnungen realisieren kann.

Zur Überprüfung unserer ersten Hypothese erweitern wir das beschriebene Erklärungsmodell durch insgesamt fünf Interaktionsterme mit der relativen Steuer- und Abgabenlast. Damit soll überprüft werden, ob die Bedeutung der Steuern und Abgaben für die subjektiv empfundene Entlohnungs(un-)gerechtigkeit von der Stellung im Einkommensgefüge sowie der individuel-

len Präferenz für Leistungsgerechtigkeit abhängt. Auf der Grundlage unserer theoretischen Vermutungen und in Einklang früherer empirischer Befunde (Liebig & Mau 2005) vermuten wir, dass mit zunehmender Einkommenshöhe die Relevanz der Steuern und Abgaben für die Einkommensgerechtigkeit abnimmt. Dem Argument von Fong, Bowles und Gintis (2006) folgend, sollten Personen mit starker Präferenz für Leistungsgerechtigkeit ihre Steuern und Abgaben als Beitrag zur Unterstützung derjenigen wahrnehmen, die durch nicht selbstverschuldete Notlagen aktuell keine ausreichenden Markteinkommen erzielen können. Der Interaktionsterm zwischen Präferenz für Leistungsgerechtigkeit und relativer Abgabenlast sollte also einen positiven Effekt auf die Lohngerechtigkeit haben.

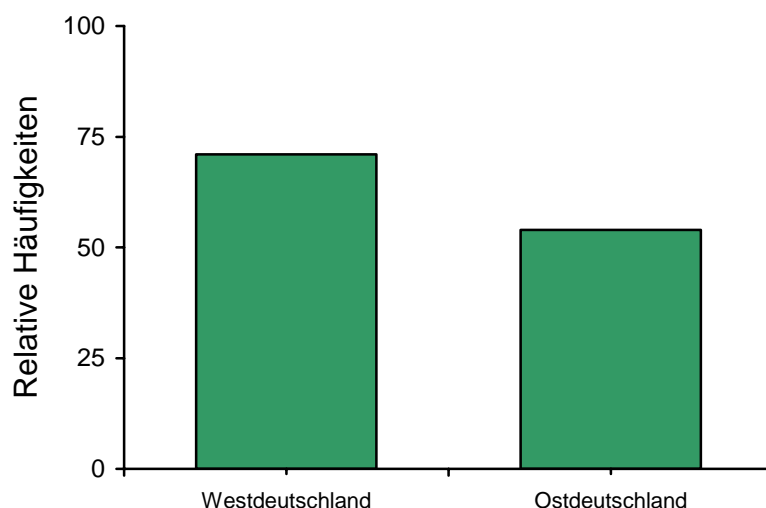
Nach einer deskriptiven Präsentation der Befunde erfolgt im folgenden Abschnitt eine Schätzung der Determinanten der individuell wahrgenommenen Einkommensungerechtigkeit. Die Analysen werden mit Hilfe von OLS-Regressionen vorgenommen, bei denen die genannten Einflussfaktoren simultan berücksichtigt werden. Um die relative Erklärungskraft der dritten Variablengruppe abschätzen zu können, gehen wir schrittweise vor, indem wir zunächst das Modell mit dem Bruttoeinkommen und den tätigkeitsbezogenen Aufwendungen schätzen und zu diesem Modell dann die Variablen zu Steuern, Abgaben und erhaltenen Transferleistungen hinzufügen. Da unsere Befragten zum Teil in einem gemeinsamen Haushalt wohnen, die Gerechtigkeitsurteile der einzelnen Haushaltsmitglieder möglicherweise von denen der anderen beeinflusst sind, haben wir es mit einer Stichprobe zu tun, bei der nicht alle Beobachtungen voneinander unabhängig sind, sondern es Clusterungen entsprechend der Haushalte geben kann. Statistisch gesehen resultiert daraus eine ungenaue Schätzung der Standardfehler der Regressionskoeffizienten. Um dem entgegenzutreten schätzen wir sogenannte „Robuste Standardfehler“ auf der Grundlage des Huber-White-Sandwich-Schätzer (vgl. White 1980; Williams 2000), wobei wir die Haushalte als Cluster definieren (StataCorp. 2001: 254-258).

## 5 Ergebnisse

Zunächst fragen wir auf einer beschreibenden Ebene, wie das eigene Erwerbseinkommen in Deutschland bewertet wird. In Abbildung 3 sind dazu die Anteile der Erwerbstätigen in Ost- und Westdeutschland abgetragen, die ihr Netto-Erwerbseinkommen im Jahr 2005 als gerecht ansehen. Für Westdeutschland gilt dies für rund 75 Prozent und für Ostdeutschland für rund 55 Prozent. Eine deutliche Mehrheit der Erwerbstätigen nimmt also im Jahr 2005 ihre Entlohnung als gerecht war.

### Abbildung 3:

Anteil der gerecht Entlohnten an den Erwerbstätigen in Deutschland (SOEP 2005)



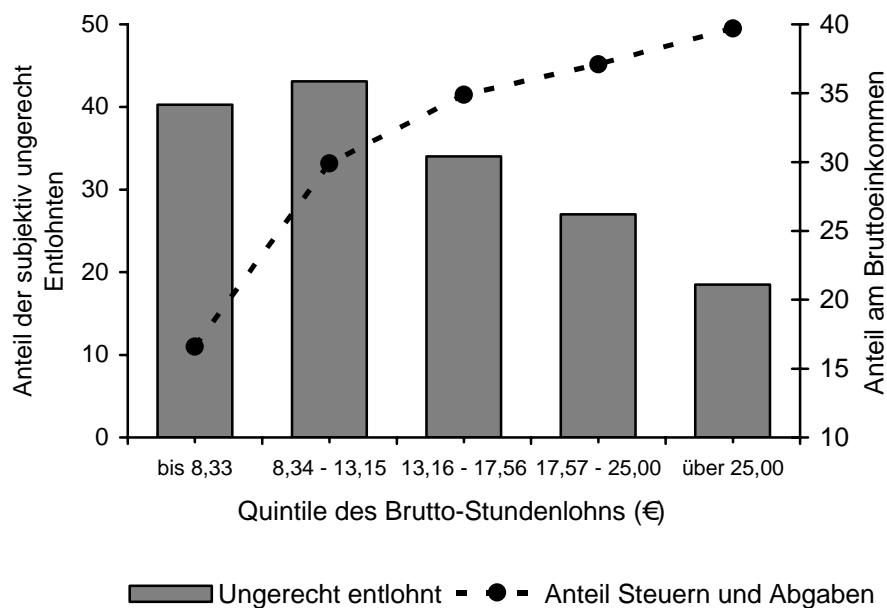
Anmerkungen: N = 11.653, relative Häufigkeiten

Wenn wir nun den Anteil der nach eigenem Urteil gerecht Entlohnten in den einzelnen Einkommensgruppen betrachten, so ergibt sich der in Abbildung 4 dargestellte Befund. Die 20 Prozent der Erwerbstätigen, die den höchsten Brutto-Stundenlohn haben, weisen zugleich auch den geringsten Anteil an ungerecht Entlohnten (rund 19 Prozent) auf. Den höchsten Anteil (43 Prozent) finden wir im zweiten Einkommensquintil. Im dritten und vierten Quintil nimmt der Anteil der ungerecht Entlohnten stetig ab. Die Erwerbstätigengruppe mit dem niedrigsten Netto-Stundenlohn weist ein relativ hohes aber im Vergleich zum zweiten Quintil

niedrigeres Ungerechtigkeitsniveau auf. Der Zusammenhang zwischen Ungerechtigkeitsempfinden und Einkommenshöhe ist also negativ, jedoch handelt es sich nicht um eine linear stetig abfallende Beziehung. Dies gilt allein für die Quintile zwei bis fünf. Wir erhalten damit einen ersten Hinweis für die Gültigkeit unserer ersten Hypothese: Mit steigendem Einkommen sinkt die Ungerechtigkeitswahrnehmung. Gehen wir davon aus, dass die Befragten die Gerechtigkeit ihres Erwerbseinkommens nach Maßgabe des Proportionalitäts- oder Leistungsprinzips beurteilen und die Abschöpfung durch Steuern und Abgaben zur Finanzierung wohlfahrtsstaatlicher Leistungen eine Reduzierung der Belohnung für erbrachte Leistungen darstellt, so scheint dies offenbar von den Befragten nicht als Verletzung des Leistungsprinzips wahrgenommen zu werden. Denn gerade die obersten Einkommensgruppen – bei denen durch die progressive Besteuerung – ein höherer Einkommensbetrag eingezogen wird, zeigen das niedrigste Ungerechtigkeitsniveau. Dies wird durch die eingezeichnete Linie untermauert, die den Mittelwert der individuellen Abgabenbeträge relativ zum individuellen Bruttostundenlohn in den einzelnen Quintilen wiedergibt. Die steigende Abgabenlast relativ zum Bruttostundenlohn führt also nicht zu einer Erhöhung der empfundenen Einkommensungerechtigkeit.

#### Abbildung 4:

Anteil ungerecht Entlohnter und Anteil an Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoerwerbseinkommen nach Quintilen des Brutto-Stundenlohns (SOEP 2005)



Anmerkungen: N = 11.653, relative Häufigkeiten (ungerecht Entlohnte) sowie Mittelwerte (Steuer- und Abgabenlast)

Wenden wir uns der multivariaten Überprüfung der Determinanten der empfundenen Einkommensgerechtigkeit zu. In Tabelle 2 werden insgesamt vier Modelle berichtet. Das erste Modell enthält zunächst zwei Variablengruppen, das Bruttoeinkommen und die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen. Demnach steigt die empfundene Lohngerechtigkeit mit der Höhe des Bruttoeinkommens. In Ostdeutschland beobachten wir ein geringeres Niveau der Einkommensgerechtigkeit. In Großbetrieben ist die Einkommensgerechtigkeit tendenziell höher und – entgegen unserer Annahme – Frauen bewerten ihr Einkommen im Vergleich zu den Männern eher als gerecht. Der tatsächlich zu beobachtende „gender wage gap“ wird also bei den Frauen nicht als ungerecht wahrgenommen. Was die tätigkeitsbezogenen Aufwendungen im Sinne des dargestellten Austauschtheoretischen Modells anbelangt, so wirken sich erwartungsgemäß eine höhere Wochenarbeitszeit und eine höhere Überstundenanzahl negativ auf das Gerechtigkeitsempfinden aus. Teilzeitbeschäftigte und geringfügig Beschäftigte sehen dabei jedoch ihr Einkommen als tendenziell eher gerecht an. Wie zu erwarten war, stellt die Zeitautonomie ein Substitut für Einkommen dar: Wer über Gleitzeitregelungen mit einem Arbeitszeitkonto verfügt, bewertet sein Einkommen im Vergleich mit Erwerbstätigen mit einem starren Arbeitszeitregime eher als gerecht.



**Tabelle 2:**

Gerechtigkeit des eigenen Erwerbseinkommens in Deutschland 2005  
(OLS-Regressionen, SOEP 2005)

<b>Einkommensgerechtigkeit</b>				
<i>Bruttoerwerbseinkommen</i>				
Monatl. Bruttoerwerbseink. (in € log.)	.138***	(.010)		
Quintile des Bruttostundenlohns (Ref.: bis 8,34 €)				
2. Quintil : 8,35-13,15 €	.136***	(.016)	.223***	(.034)
3. Quintil: 13,16-17,56 €	.198***	(.016)	.270***	(.032)
4. Quintil 17,57-25,00 €	.221***	(.017)	.286***	(.033)
5. Quintil: mehr als 25,00 €	.251***	(.018)	.357***	(.053)
Region (1 = Ostdeutschland)	-.035***	(.007)	-.039***	(.007)
Betriebsgröße (Anzahl Beschäftigte)	.006***	(.000)	.006***	(.000)
Geschlecht (1 = Frauen)	.023***	(.006)	.018**	(.006)
<i>Tätigkeitsbezogene Aufwendungen</i>				
Alter (in Jahren)	-.009***	(.002)	-.009***	(.002)
Alter quadriert (x .001)	.000***	(.000)	.000***	(.000)
Bildung (Casmin)	-.009***	(.001)	-.005***	(.001)
Erwerbsstatus (Ref.: Vollzeit Beschäftigung)				
Teilzeitbeschäftigung (=1)	.074***	(.014)	.051***	(.013)
Geringfügige Beschäftigung (=1)	.124***	(.020)	.104***	(.023)
Wöchentliche Arbeitszeit (in Std.)	-.003***	(.000)	.000	(.000)
Geleistete Überstunden (in Stunden)	-.003***	(.000)	-.003***	(.000)
Zeitautonomie (1 = Gleitzeit mit Arbeitszeitkonto)	.026***	(.005)	.021***	(.005)
Subj. Präferenz Leistungsprinzip	-.015***	(.002)	-.018***	(.002)
Interaktion mit Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoeinkommen			.080*	(.033)
<i>Abgabenlast und Transferzahlungen</i>				
Steuern und Abgaben relativ zum Bruttoeinkommen			.044	(.110)
Interaktion: Einkommensquintile				
Abgaben im 2. Quintil			-.296**	(.128)
Abgaben im 3. Quintil			-.225	(.118)
Abgaben im 4. Quintil			-.198	(.119)
Abgaben im 5. Quintil			-.298	(.168)
Steuern für Arbeiter zu hoch			-.016**	(.005)
Steuern für Manager zu niedrig			.006	(.005)
Steuerklasse 3 (=1)			.023**	(.007)
Erhaltene Transfersleistungen (=1) (z.B. Wohn-/Kindergeld)			-.012*	(.006)
Erhaltene Subventionen (=1) (z.B. Eigenheimzulage)			-.002	(.007)
Konstante	-.861		-.144	-.162
Pseudo R <sup>2</sup>	.122		.110	.122

Anmerkungen: SOEP 2005, N = 8825, ohne Erwerbstätige in Ausbildung, unstandardisierte Regressionskoeffizienten, robuste Standardfehler in Klammern (Haushalte), \* p<sub>t</sub> < .05; \*\* p<sub>t</sub> < .01; \*\*\* p<sub>t</sub> < .001.

Die über das Lebensalter gemessene zunehmende Berufserfahrung hat einen negativen Effekt auf die Einkommensgerechtigkeit. Wobei wir hier eher einen kurvilinearen Zusammenhang feststellen: Der quadratische Term weist ein umgekehrtes Vorzeichen auf. Die mit dem Alter sinkende Einkommensgerechtigkeit ist also in den höheren Altersgruppen geringer. Entgegen unserer Annahme finden wir bei der individuellen Bildung einen negativen Effekt. Obwohl das bundesdeutsche Erwerbssystem sehr eng an das Bildungssystem und den dortigen Abschlüssen gekoppelt ist und auch die Lohnhöhen stark an die Bildungsabschlüsse gebunden sind, nehmen Erwerbstätige mit hohen Bildungsabschlüssen ihr Einkommen tendenziell als ungerecht war. Offenbar besteht hier die Vorstellung, dass die individuellen Bildungsinvestitionen keine entsprechende Kompensation erfahren.

Schließlich finden wir einen negativen Effekt unseres Prädiktors zur Messung der Einstellung zu Leistungsgerechtigkeit auf die wahrgenommene Einkommensgerechtigkeit. Wer eine hohe internale Attribution von beruflichem Erfolg berichtet empfindet sein Einkommen tendenziell als ungerechterweise zu niedrig. Dies scheint zunächst gegen unsere erste Hypothese zu sprechen. Doch dazu müssen wir die im dritten Modell vorgenommene Modellierung von Interaktionseffekten beachten.

Zunächst aber zum zweiten Modell. Es unterscheidet sich von dem gerade berichteten allein darin, dass das individuelle Bruttoeinkommen jetzt durch vier dummy-Variablen ersetzt wurde, die die relative Einkommensposition der Erwerbstätigen auf der Grundlage ihres Brutto-Stundenlohns wiedergibt. Die hier geschätzten Koeffizienten entsprechen dem des ersten Modells, allein die Höhe der Wochenarbeitszeit zeigt jetzt keinen signifikanten Effekt – was dadurch erklärbar ist, dass die Einkommensvariable jetzt auf Stundenlohnbasis bezogen ist.

Dieses Modell wird nun im dritten Schritt um die Variablen zur Steuern- und Abgabenlast sowie der erhaltenen Transferzahlungen erweitert. Dabei fügen wir auch zwei Interaktionsterme ein: Die Interaktion des Steuern- und Abgabenanteils mit den dummy-Variablen der Einkommensquintile sowie der subjektiven Präferenz für Leistungsgerechtigkeit. Zunächst ergeben sich durch diese Erweiterung keine relevanten Veränderungen bei den Koeffizienten des Ausgangsmodells. Wir sehen am berichteten  $R^2$ , dass die zusätzliche Erklärungsleistung der hinzugefügten Variablen relativ gering ist. Das  $R^2$  erhöht sich von 11 auf 12 Prozent. Damit wird bereits deutlich, dass die Steuern- und Abgabenlast sowie die erhaltenen Transferleistungen für die wahrgenommene Einkommensgerechtigkeit nicht wirklich bedeutsam sind.

Wenn wir uns nun den einzelnen Effekten zuwenden, so sehen wir, dass die Steuern- und Abgabenlast allein im zweiten Einkommensquintil zu einer signifikanten Senkung der Einkommensgerechtigkeit führt. Weder hat die hohe Abgabenlast im höchsten Einkommensquintil (vgl. Abbildung 1) eine Senkung, noch die vergleichsweise geringe Abgabenlast im niedrigsten Einkommensquintil eine Erhöhung der Einkommensgerechtigkeit zur Folge. Für die eigene Einkommensbewertung spielt dabei auch keine Rolle, ob die Steuern für „Manager“ als hoch oder niedrig beurteilt werden. Allein die Einschätzung der Steuerbelastung von „Arbeitern“ ist dafür relevant. Wer deren Steuerbelastung als zu hoch ansieht, wird tendenziell auch sein eigenes Einkommen als ungerechter beurteilen.

Für die Frage nach einem möglichen normativen Zielkonflikt zwischen Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit auf der individuellen Ebene entscheidend sind genau die Interaktionseffekte: Einmal nimmt die Bedeutung von Steuern und Abgaben als Ursache für Einkommensungerechtigkeiten mit steigender Abgabenlast nicht zu. Und zweitens befördert die Abgabenlast bei denjenigen, die eine hohe Orientierung an der Leistungsgerechtigkeit zeigen, gerade keine Gefühle der Einkommensungerechtigkeit. Im Gegenteil: Wer eine hohe Leistungsorientierung hat und zugleich eine hohe Steuer- und Abgabenlast aufweist, in dessen Wahrnehmung ist das eigene Erwerbseinkommen auch tendenziell gerecht. Dies ergibt sich aus dem positiven Interaktionseffekt, der auch den negativen Betrag des Haupteffekts der Leistungsorientierung übersteigt.

Doch können die Transferleistungen des Wohlfahrtsstaats mögliche marktinduzierte Einkommensungerechtigkeiten kompensieren? Wie der negative Koeffizient bei den erhaltenen Transferleistungen zeigt, ist dies offenbar nicht der Fall. Eher umgekehrt: Erwerbstätige, deren Haushalt wohlfahrtsstaatliche Unterstützungszahlungen erhält, sehen ihr eigenes Erwerbseinkommen tendenziell als ungerechter an. Transferzahlungen führen also nicht zur Reduzierung, sondern zur Erhöhung der subjektiven Einkommensungerechtigkeit, sie tragen damit aus subjektiver Perspektive eben nicht zur Kompensation der über den Markt nicht erhaltenen Belohnungen für die eigenen Arbeitsleistungen bei. Für diese Interpretation entscheidend ist, dass die Transferzahlungen (Kindergeld, Wohngeld etc.) auf die Kompensation nicht realisierter Arbeitseinkommen abzielen, die Subventionen unabhängig von der individuellen „Notlage“ gezahlt werden.

Im Lichte unserer Hypothesen können wir unsere Ergebnisse somit zusammenfassen: Wir finden erstens keinen Zusammenhang zwischen individueller Steuer- und Abgabenlast und

der Gerechtigkeitsbewertung des eigenen Einkommens. Auch die höhere Belastung höherer Einkommen führt nicht Ungerechtigkeitsempfindungen. Zweitens existiert – sowohl theoretisch, als auch empirisch – kein offensichtlicher Widerspruch zwischen Leistungs- und Bedarfsgerechtigkeit auf der individuellen Ebene. Drittens können wohlfahrtsstaatliche Transferzahlungen die subjektiven Ungerechtigkeitsempfindungen im Bezug auf das eigene Einkommen nicht kompensieren.

## 6 Fazit

Ein zentrales Ergebnis unserer Analysen ist zunächst, dass die oftmals in den Medien vertretene Meinung, die meisten Erwerbstätigen in Deutschland würden ihre Entlohnung für ungerecht halten (Die Zeit 2006), offenbar nicht zutrifft. In Westdeutschland empfinden nahezu drei Viertel der Erwerbstätigen ihr Erwerbseinkommen als gerecht und in Ostdeutschland sind dies immerhin mehr als die Hälfte. Von einer generellen und weit verbreiteten Entlohnungsungerechtigkeit kann also zumindest auf der Grundlage unserer Befragungsergebnisse, die auf einer sehr umfangreichen Stichprobe der Erwerbstätigen in Deutschland beruht, nicht die Rede sein.

Genauso scheint der von Irene Becker und Richard Hauser (2004) für die Makroebene moderner Wohlfahrtsstaaten konstatierte normative Zielkonflikt auf der individuellen Ebene nicht wirklich zu bestehen. Wie wir theoretisch zeigen konnten, kann die Gewährung wohlfahrtsstaatlicher Unterstützungsleistungen genauso als Umsetzung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit interpretiert werden. Empirisch finden wir auf der individuellen Ebene deshalb auch keinen Widerspruch zwischen Bedarfs- und Leistungsgerechtigkeit: Die mit dem Verweis auf die Bedarfsgerechtigkeit legitimierten Steuer- und Abgabenzahlungen haben bei den Erwerbstätigen nicht zur Folge, dass sie ihr Erwerbseinkommen als ungerecht wahrnehmen. Gerade die Bezieher hoher Einkommen sehen sich durch die progressive Besteuerung und ihre Abgabenlast nicht um den gerechten Lohn für ihre Arbeitsleistungen gebracht. Mehr noch: Für diejenigen, die eine hohe Orientierung am Leistungsprinzip nach eigenem bekunden haben, ist die eigene Steuern- und Abgabenlast kein Grund, das Erwerbseinkommen als ungerecht zu bewerten.

Ein nicht erwartetes Ergebnis unserer Analysen besteht darin, dass Transferzahlungen des Staates die individuellen Ungerechtigkeitsempfindungen im Bezug auf das eigene Erwerbseinkommen nicht kompensieren können. Plausibel wird dieser Befund, wenn man sich die hohe Wertschätzung des Leistungsprinzips und des ökonomischen Erfolgs sowie die erwähnte Statusbedeutung des Erwerbseinkommens vor Augen führt. Aus dieser Sicht signalisieren wohlfahrtsstaatliche Transferleistungen den erwerbstätigen Empfängern, dass sie selbst nicht in der Lage sind, am Markt ein ausreichendes Erwerbseinkommen zu erzielen. Dies bedeutet einmal, dass sie als „Bedürftige“ gelten und deshalb mit einer geringeren sozialen

Wertschätzung rechnen können. Zugleich kann das Angewiesensein auf finanzielle Hilfeleistungen – trotz eigener Erwerbstätigkeit – letztlich als Nachweis der eigenen geringeren Leistungsfähigkeit interpretiert werden. Weil das Leistungsprinzip von einer sehr großen Mehrheit unterstützt wird, besteht das normativ motivierte Bedürfnis, die eigene Existenz durch eine am Arbeitsmarkt angebotene Arbeitsleistung und die dafür erzielte Belohnung zu sichern. Ist man dazu nicht in der Lage, ist dies ein Nachweis dafür, dass man offenbar keine ausreichenden Anstrengungen unternommen hat. Mit anderen Worten: Man erhält Belohnungen, für die man keine Leistungen erbracht hat. Wohlfahrtsstaatliche Ausgleichszahlungen für die am Markt nicht realisierten Erwerbseinkommen sind deshalb nicht in der Lage, die auf der Grundlage des Beitrags- und Proportionalitätsprinzips vorgenommene Bewertung des eigenen Erwerbseinkommens zu kompensieren.

Wenn nun in diesem Sinne offen erkennbare Transferzahlungen als „diskriminierend“ wahrgenommen werden, weil sie als Beleg für die eigene geringere Leistungsfähigkeit angesehen werden, dann hat dies auch Implikationen für die derzeitigen Debatten zum Umbau des bundesdeutschen Wohlfahrtsstaats. Einmal würden dann die unterschiedlich diskutierten Grundeinkommenskonzepte nicht nur bei den Beziehern hoher Einkommen, sondern auch bei denjenigen auf Legitimationsprobleme stossen, die dadurch eigentlich besser gestellt werden würden. In beiden Gruppen könnte ein unkonditional gewährtes Grundeinkommen als problematisch angesehen werden, weil es nicht dem Leistungsprinzip entspricht und Belohnungen für nicht erbrachte Leistungen gewährt. Die tiefe Verwurzelung des Leistungsprinzips, das gerade bei denjenigen zu Ungerechtigkeitsempfindungen führt, die eigentlich von den wohlfahrtsstaatsstaatlichen Leistungen profitieren, zeigt, dass Sozialstaatsmodelle, die ihre Aufgabe allein darin sehen, monetäre Leistungen bedingungslos zu verteilen, mit einem grundlegenden Gerechtigkeitsproblem behaftet sind: Sie verletzen einen grundlegenden, letztlich im Reziprozitätsprinzip verankerten Grundsatz, dass nämlich Belohnungen bestimmte Leistungen und Anstrengungen notwendig machen. Wenn sich die Zustimmung zum Wohlfahrtsstaat auch aus der Hochschätzung des Prinzips der Leistungsgerechtigkeit speist, so besteht das Gerechtigkeitsproblem dann darin, sicherzustellen, dass die Leistungsgewährung gerade nicht unkonditional geschieht. Erst aus der Suspendierung dieses Prinzips der Koppelung von Leistung an Gegenleistung ergeben sich möglicherweise die Konsequenzen, die von Kritikern des Wohlfahrtsstaats – ungenauerweise – generell aus der Leistungsgewährung und den dadurch notwendigen Eingriffen in die Marktverteilung vermutet werden. Nicht die wohlfahrtsstaatli-

che Eingriffe und Leistungen, sondern die unkonditionale Gewährung wäre dann das Problem, das zur Erosion des Leistungsprinzips und zur Erhöhung subjektiver Ungerechtigkeitsempfindungen führt. Deshalb entsprechen Modelle des „investiven Sozialstaats“ möglicherweise eher den Gerechtigkeitsvorstellungen der Bevölkerung.

Eine weitere Schlussfolgerung bezieht sich auf die gegenwärtig diskutierte Reform des Niedriglohnsektors. Statt offen erkennbare Kombilöhne einzuführen, könnte ein unter Gerechtigkeitsaspekten überlegener Weg darin bestehen, Arbeitgebern „versteckt“ die Subventionen zu zahlen, die diese dann über entsprechende Löhne an den Niedriglohnsektor weiterreichen könnten. Die Bezieher niedriger Einkommen würden also keine für sie sichtbare staatliche Alimentierung erhalten, die ihnen immer wieder aufs Neue die eigene Bedürftigkeit trotz Erwerbstätigkeit signalisiert. Sie würden stattdessen am Markt die Belohnungen realisieren können, die dann auch als gerechte Kompensation ihrer Arbeitsleistungen interpretiert werden könnten.

## Literatur

- Achatz, Juliane, Hermann Gartner und Timea Glück, 2005: Bonus oder Bias? Mechanismen geschlechtsspezifischer Entlohnung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 466-493.
- Adams, J. Stacy, 1965: Inequity in Social Exchange. S. 267-300 in Leonard Berkowitz (Hg.), *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic.
- Akerlof, George A. 1982: Labor Contracts as Partial Gift Exchange. *The Quarterly Journal of Economics* 97: 543-569.
- Bach, Stefan und Viktor Steiner 2007: Zunehmende Ungleichheit der Bruttoeinkommen: Reale Zuwächse nur für Reiche. *Wochenbericht des DIW Berlin* 74(13): 193-198.
- Becker, Irene und Richard Hauser, 2004: Soziale Gerechtigkeit – eine Standortbestimmung. Zieldimensionen und empirische Befunde. Berlin: Edition Sigma.
- Berger, Joseph, Morris Zelditch, Bo Anderson und Bernard P. Cohen, 1972: Structural Aspects of Distributive Justice. A Status Value Formulation. S. 119-146 in Joseph Berger, Morris Zelditch und Bo Anderson (Hg.), *Sociological Theories in Progress*. Vol.2. New York: Houghton Mifflin.
- Bowles, Samuel und Herbert Gintis, 2004: The evolution of strong reciprocity: cooperation in heterogeneous populations. *Theoretical Population Biology* 65: 17–28.
- Cohen-Charash, Yochi und Paul E. Spector, 2001: The Role of Justice in Organizations: A Meta Analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 86: 278-321.
- Colquitt, Jason A., Donald E. Conlon, Michael J. Wesson, Christopher O. L. H. Porter und K. Yee Ng, 2001: Justice at The Millennium: A Meta-Analytic Review of 25 Years of Organizational Justice Research. *Journal of Applied Psychology* 86: 425-445.
- Die Zeit, 2006: Was ist ein gerechter Lohn? *Die Zeit*, Nr. 14/2006.
- Dornstein, Miriam, 1991: *Conceptions of Fair Pay. Theoretical Perspectives and Empirical Research*. New York: Praeger.
- Ebers, Mark und Wilfried Gotsch, 2002: Institutionenökonomische Theorien der Organisation. S. 199-252 in Alfred Kieser (Hrsg.), *Organisationstheorien*, Stuttgart: Kohlhammer.
- Fehr, Ernst und Klaus M. Schmidt, 2006: The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories. S. 615-691 in Serge-Christophe Kolm und Jean Mercier-Ythier (Hrsg.); *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Amsterdam: Elsevier,.
- Fong, Christina M., Samuel Bowles und Herbert Gintis 2006: Strong Reciprocity and the Welfare State. S. 1439-1464 in Serge-Christophe Kolm und Jean Mercier-Ythier (Hrsg.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*, Vol. 2. Amsterdam: Elsevier.
- Homans, George C., 1953: Status among clerical workers. *Human Organization* 12: 5-10.
- Homans, George C., 1968: *Social Behavior. Its Elementary Forms*. New York: Free Press.
- Jaeger, Mads Meier, 2006: What makes people support public responsibility for welfare provision: Self-interest or political ideology? A longitudinal approach. *Acta Sociologica* 49: 321-338.
- Jasso, Guillermina, 1978: On the Justice of Earnings: A New Specification of the Justice Evaluation Function. *American Journal of Sociology* 83: 1398-1419.
- Jasso, Guillermina, 2007: Studying Justice: Measurement, Estimation, and Analysis of the Actual Reward and the Just Reward. IZA Discussion Paper No. 2592. Bonn.



- Konrad, Alison M. und Jeffrey Pfeffer, 1990: Do you Get What You Deserve? Factors Affecting the Relationship Between Productivity and Pay. *Administration Science Quarterly* 35: 258-285.
- Liebig, Stefan und Bernd Wegener, 1995: Primäre und sekundäre Ideologien: Ein Vergleich von Gerechtigkeitsvorstellungen in Deutschland und den Vereinigten Staaten. S. 265-93 in Hans-Peter Müller und Bernd Wegener (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit*. Opladen: Leske + Budrich.
- Liebig, Stefan und Roland Verwiebe, 2000: Einstellungen zur sozialen Ungleichheit in Ostdeutschland: Plädoyer für eine doppelte Vergleichsperspektive. *Zeitschrift für Soziologie* 29: 3-26.
- Liebig, Stefan, 2002: Gerechtigkeit in Organisationen. Theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse zu einer Theorie korporativer Gerechtigkeit. S. 151-187 in Jutta Allmendinger und Thomas Hinz (Hrsg.), *Organisationssoziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderband 42. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Linos, Katerina und Martin West, 2003: Self-interest, Social Beliefs, and Attitudes to Redistribution. Re-addressing the Issue of Cross-national Variation. *European Sociological Review* 19: 393-409.
- Long, Scott J. und Jeremy Freese, 2003: *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, Rev. Edition. College Station: Stata Press.
- Lübker, Malte, 2007: Inequality and the demand for redistribution. Are the assumptions of the new growth theory valid? *Socio-Economic Review* 5: 117-148.
- Meltzer, Allan H. und Scott F. Richard, 1981: A rational theory of the size of government. *Journal of Political Economy* 89: 914-27.
- Olson, Mancur, 1998: *Die Logik des kollektiven Handelns*. Tübingen: Mohr.
- Opp, Karl-Dieter, 1983: *Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen*. Tübingen: Mohr.
- Opp, Karl-Dieter, 2000: Die Entstehung sozialer Normen als geplanter und spontaner Prozeß. S. 35-64 in Regina Metze, Kurt Mühler und Karl-Dieter Opp (Hrsg.), *Normen und Institutionen: Entstehung und Wirkungen. Theoretische Analysen und empirische Befunde*. Leipziger Soziologische Studien 2. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
- Roberts, Michael L., Peggy A. Hite und Cassie F. Bradley, 1994: Understanding attitudes toward progressive taxation. *Public Opinion Quarterly* 58: 165-190.
- Roller, Edeltraud, 1992: *Einstellungen der Bürger zum Wohlfahrtsstaat der Bundesrepublik Deutschland*. Opladen: Leske + Budrich.
- Roller, Edeltraud, 2000: Marktwirtschaftliche und wohlfahrtsstaatliche Gerechtigkeitsprinzipien in Deutschland und den USA. S. 89-110 in Jürgen Gerhards (Hrsg.): *Die Vermessung kultureller Unterschiede. USA und Deutschland im Vergleich*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Runciman, Walter G., 1966: *Relative Deprivation and Social Justice. A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth Century England*. London.
- Schupp, Jürgen und Gert G. Wagner, 2002: Maintenance of and innovation in long-term panel studies: The case of the German Socio-Economic Panel (GSOEP). *Allgemeines Statistisches Archiv* 86: 163-175.
- Schupp, Jürgen und Gert G. Wagner, 2005: Gerechtigkeit der Einkommensbesteuerung aus Sicht der Bürger. *Wochenbericht des DIW Berlin* 72(29): 451-453.
- Schwarze, Johannes, 2007: Gerechte Löhne? Eine empirische Analyse subjektiver Erwerbseinkommen. S. 80-106 in Johannes Schwarze, Jutta Rübiger, und Reinhold Thiede (Hrsg.); *Arbeitsmarkt- und Sozialpolitikforschung im Wandel*. Hamburg.

- Schwinger, Thomas, 1981: Steuerung und Rechtfertigung sozialer Prozesse durch Gerechtigkeitsnormen. S. 97-107 in Walter Grunwald und Hans-Georg Lilge (Hrsg.) Kooperation und Konkurrenz in Organisationen. Bern: Huber.
- Siegrist, Johannes, Dagmar Starke und Tarani Chandola, 2004: The measurement of effort-reward imbalance at work: European comparisons. *Social Science and Medicine* 58: 1483-1499.
- StataCorp., 2001: Stata 7 User's Guide Release 7 [U]. College Station: Stata Press.
- Svallfors, Stefan, 2003: Welfare Regimes and Welfare Opinions: a Comparison of Eight Western Countries. *Social Indicators Research* 64: 495-520.
- Törnblom, Kjell und Uriel G. Foa, 1983: Choice of a Distribution Principle: Cross-Cultural Evidence on the Effects of Resources. *Acta Sociologica* 26: 161-173.
- Tversky, Amos und Daniel Kahneman, 1986: Rational Choice and the Framing of Decisions. *Journal of Business* 59: 251-278.
- Vanberg, Viktor, 2006: Rationality, Rule-Following and Emotions: On the Economics of Moral Preferences. Paper prepared for presentation at the workshop on "Naturalistic Perspectives on Economic Behavior – Are There Any Normative Correlates?" Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany, October 12-14, 2006.
- Vegchel, Natasja van, Jan de Jonge, Hans Bosma und Wilmar Schaufeli, 2005: Reviewing the effort-reward imbalance model: drawing up the balance of 45 empirical studies. *Social Science & Medicine* 60: 1117-1131.
- Wegener, Bernd, 1999: Belohnungs- und Prinzipiengerechtigkeit. Die zwei Welten der empirischen Gerechtigkeitsforschung. S. 167-214 in Ulrich Druwe und Volker Kurz (Hrsg.): Politische Gerechtigkeit. Opladen: Leske + Budrich.
- White, Halbert, 1980: A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity. *Econometrica* 48: 817-830.
- Williams, Rick L., 2000: A Note on Robust Variance Estimation for Cluster-Correlated Data. *Biometrics* 56: 645-646.